



**70%** procenat zaposlenih muškaraca u odnosu na radno sposobnu populaciju

**11%** procenat veće zarade muškaraca u odnosu na žene

**66%** procenat zaposlenih udatih žena

**56%** procenat zaposlenih žena u odnosu na radno sposobnu populaciju

**60%**

procenat žena koje završe fakultet u odnosu na ukupan broj studenata

**71%**

procenat zaposlenih oženjenih muškaraca



Razgovarala: Brankica Treskavica

# Nemojte samo sanjati o biznisu – pokrenite ga!

Već dugo razmišljate o pokretanju sopstvenog biznisa, ali ne uspevate da skupite dovoljno novca ili samopouzdanja? Odvažite se i ne čekajte "pravo vreme", a smernice i savete pužiće vam Indira Popadić, poslovna konsultantkinja sa 20 godina iskustva u prodaji i upravljanju poslovnim procesima

**Ž**ensko preduzetništvo je u današnje vreme najviše usmereno na frizerske i kozmetičke salone, spa centre, prodavnice zdrave hrane, škole jezika, agencije za organizaciju događaja... Bez obzira na razlike koje su na prvi pogled očigledne, u svakoj od ovih delatnosti moraćete da prođete iste ili slične etape. Kako bi se uspešno prešao put od ideje do realizacije, moraju se preduzeti sledeći koraci: stvaranje novčanog fonda za pokretanje biznis ideja, pomoć u pripremi dokumentacije za obezbeđivanje novčanih sredstava, edukacija za realizaciju biznisa, podrška Zavoda za zapošljavanje, promovisanje i zastupanje poslovnih interesa.

FOTO: GETTY IMAGES, PR, REX FEATURES

## Korak 1: Odluka i vizualizacija

U samom startu neophodno je da osećate strast i želju, kao i snagu koja će vas pokrenuti da viziju pretvorite u nešto stvarno. Odluku o vrsti delatnosti kojom želite da se bavite donesite na osnovu ličnih sklonosti, veština i stepena obrazovanja. Da biste bili sigurni u svoju odluku, možete sebi postaviti sledeća pitanja: šta želim da radim; čime želim da se bavim a da budem srećna; u čemu sam zaista dobra? Zažmurite i zamislite kako treba da izgleda vaš poslovni prostor. Zapišite sve do detalja – boje zidova, kakve su stolice, stolovi, koje su osobine zaposlenih... Kada završite vizualizaciju, prelazimo na AKCIJU!

## Korak 2: Registracija firme

Najpre je potrebno da registrujete posao, a to možete učiniti: Samostalno, tako što ćete posetiti najbližu Agenciju za privredne registre, gde vam je potrebna lična karta, na licu mesta popunite upitnik i uplatite takse u iznosu od 1.500 dinara. Knjižovodstvena agencija će vam besplatno registrovati preduzetničku radnju, pod uslovom da vam oni vode poslovne knjige ili paušal. Veoma je važno odabrati proverenog i sigurnog knjižovodu. On mora biti vaš blizak saradnik i da kao senka prati svaki vaš poslovni korak.

## Korak 3: Novčana sredstva i infrastruktura

Za početak, morate obezbediti novčana sredstva koja su neophodna za sređivanje poslovnog prostora. Prilikom ulaska u poslovni prostor obratite pažnju na tehničke karakteristike lokala (instalacije, struju, vodu, grejanje...). Takođe, proverite cene enterijera (stolove, stolice, nameštaj, šamponjere...). Ukoliko je reč o npr. frizerskom ili kozmetičkom salonu, sledeći korak jeste izbor preparata koje

ćete koristiti (treba pogledati ponudu, potrebne početne količine, cene...). Izbor zavisi od ciljne grupe kojoj ćete nuditi svoje usluge, budući da će cena materijala bitno uticati na krajnju sumu vaše usluge. Razmotrite mogućnost da otvorite franšizni lokal neke poznate kozmetičke kuće.

## Korak 4: Zapošljavanje radnika

Najvažniji su njihova stručnost i veštine, a tokom probnog rada možete utvrditi da li se uklapaju i, uopšte, odgovaraju li vam, u kojoj su meri posvećeni poslu, da li pokazuju entuzijazam... Veoma je važno da svom budućem timu dočarate svoju viziju, objasnite kako želite da se ponašaju prema klijentima, šta očekujete od njih, kažete im šta podrazumevate pod ličnom, a šta pod kolektivnom odgovornošću. Disciplina je izuzetno važna za svaku organizaciju, tako da se podrazumeva poštovanje vremena dolaska na posao, ali i poštovanje klijentovog vremena pri zakazivanju.

## Benchmarking

Često, kad se govori o odlasku u inostranstvo, čujemo da se "tamo ozbiljno posluje i radi". Sigurno je da se treba ugledati na razvijenije zemlje i radnu praksu koja u njima postoji. U menadžmentu se to zove "benchmarking" ili tehnika komparativne analize. Njome se traga za najboljom praksom – prekopirajte dobre stvari od boljih, pregledajte sajtove sa sličnom delatnošću, stručne časopise koji se bave sličnom tematikom...

### Odredite ciljnu grupu

Marketing aktivnosti kreiramo na osnovu budžeta kojim raspolažemo, ali moramo imati u vidu da je veoma važno da obavestimo potencijalne klijente o početku rada našeg salona, škole, prodavnice... Te aktivnosti će doneti odlične rezultate ako se obratimo precizno određenoj ciljnoj grupi, a nju ćemo prepoznati samo ako znamo kome je proizvod ili usluga koju nudimo namenjen i kako izgleda naš idealan potencijalan kupac (godine, kupovna moć...).

### Reklamiranje usluga

Oglašavanje putem društvenih mreža veoma je korisno. Ako imate u vidu činjenicu da prosečan korisnik dnevno provede dva sata na društvenim mrežama, a da atraktivna fotografija brzo privuče pažnju – jasno je da su mogućnosti neograničene.

### Edukujte se i organizujte se

Kad god imate priliku, iskoristite je za dodatnu edukaciju. Pratite konkurenciju, cene, promene na tržištu... Svakodnevno pravite plan rada: sve obaveze za naredni dan zapišite, jer ćete tako lakše isplanirati svoje vreme i aktivnosti.

## Brinite o svojim klijentima

**Dok vaš tim ne počne da funkcioniše onako kako ste zamislili, češće organizujete radne sastanke. Vaši klijenti moraju da se u vašem salonu, radnji, školi... osećaju prijatno i sigurno. Znanje, kvalitet i veštine koje posedujete osnovni su resursi koje nudite, a vaš cilj – kao i vašeg celog tima – jeste da se klijent vrati i postane stalni kupac vaših usluga. Ne zaboravite da vodite evidenciju klijenata kako biste ih kasnije obavestavali o eventualnim akcijama, pomeranju termina, čestitati im rođendan, Novu godinu.**



Karakteristično za Srbiju jeste da žene ispod 32 godine retko postaju preduzetnice, a zanimljivo je da svakim četvrtim preduzećem upravlja žena

### Preduzetnički posao prate mane i rizici

Pre svih ćemo pomenuti lošu organizaciju poslovanja, neodgovorno ponašanje prema dobavljačima, klijentima, zaposlenima, a to vodi ka smanjivanju prihoda, povećanju troškova i – zatvaranju radnje, škole ili salona. Preduzetništvo morate shvatiti kao svoju egzistenciju i maksimalno ozbiljno mu pristupati, a ako naiđu problemi – obratite se poslovnim konsultantima. Zarada je vezana za količinu sredstava koju smo uložili, ali ako se radi o ulaganju od nekoliko hiljada evra, možemo je očekivati već za šest meseci. U prvim mesecima moramo biti zadovoljni ako pokrivamo režijske troškove i eventualno svoju platu. Na osnovu mog dugogodišnjeg iskustva i stotinu primera koje sam imala priliku da vidim, moja preporuka jeste da se samostalno krene u posao, ali kao i inače u životu – i ovde postoje dve strane. Lakše je krenuti u posao s prijateljem, ali toj odluci moraju prethoditi dugi

razgovori o obavezama, odgovornostima, podeli posla... Treba precizirati ko će donositi odluke i raspolagati sredstvima. U svakom slučaju, potrebno je mnogo napora – obično se desi da su očekivanja bila različita, te dolazi do razmimoilaženja.



Pročitajte i ove knjige...



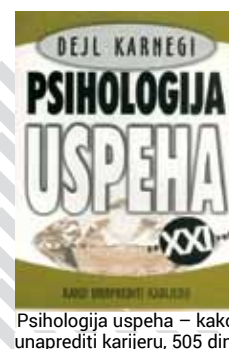
Mit o preduzetništvu, Carobna knjiga, 639 din.



U svakom uspehu mirođija, Vulkan, 699 din.



100 pravila za dobar menadžment, Delfi knjižare, 579 din.



Psihologija uspeha – kako unaprediti karijeru, 505 din.